

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 32183**

Intitulé

Un des meilleurs ouvriers de France (diplôme national) Groupe XVII: Métiers de l'hôtellerie, du commerce et des services - Classe 5: Technico-commercial - commerciale en solutions sanitaires ou énergétiques

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE	MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE, Le ministre chargé de l'éducation au titre de la profession

Niveau et/ou domaine d'activité

III (Nomenclature de 1969)

5 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

227 Energie, génie climatique

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Les activités exercées portent sur les différents aspects du métier du technico-commercial(e) en solutions sanitaires ou énergétiques avec un niveau d'exigence et un degré d'excellence très élevé. Elles couvrent un vaste champ d'interventions dans la vente de solutions et services mobilisant des compétences commerciales et des savoirs techniques. En situation de vente et de livraison, il est capable de découvrir et de définir les besoins du client, d'argumenter les avantages des équipements et d'apporter des conseils techniques. C'est un négociateur-vendeur qui conseille la clientèle dans l'identification, l'analyse et la formulation de ses attentes. Il connaît les solutions afin de pouvoir argumenter sur les produits présentés en fonction des marques, des technologies, des techniques industrielles de fabrication et les précautions et restrictions d'usage au regard des contraintes juridiques et environnementales.

Les activités consistent à :

- Inventorier les ressources pour préparer une négociation et vendre une solution ;
- Réaliser la communication, le conseil, la négociation, le développement et la gestion de la clientèle ;
- Réaliser la recherche, la sélection, la production et le partage des informations techniques et commerciales ;
- Contribuer à la valorisation de l'offre, à l'activité technico-commerciale et logistique de l'entreprise et à la contribution à l'évolution

de la politique commerciale

- Mettre en œuvre les projets technico-commerciaux.

Voir le référentiel sur le site du COET-MOF.

- Préparer un projet et le message à transmettre dans le respect de l'image de l'entreprise ;
- Identifier le profil et les attentes du client et les éléments du cahier des charges ;
- Concevoir la mise en œuvre d'une démarche commerciale, les solutions technico-commerciales et les supports de communication ;
- Choisir les outils de communication pour valoriser les solutions.;
- Formaliser de solutions dans toutes leurs composantes (technique, commerciale, esthétique, financière, réglementaire, environnementale, logistique...);
- Argumenter sur des produits techniques (évolution des technologies, procédés utilisés et services associés).

Le candidat doit restituer son travail oralement et par écrit avec des moyens de communication numériques présentant les travaux réalisés.

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

L'exercice du métier de technico-commercial(e) en solutions sanitaires ou énergétiques, à ce niveau de compétence, peut s'exercer au sein d'entreprises PME, PME, groupe industriel dans les secteurs de la fabrication et distribution de produits sanitaires et énergétiques.,

Manager commercial, Chef des ventes, Chef d'agence, Responsables des ventes

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1407 : Relation technico-commerciale

F1103 : Contrôle et diagnostic technique du bâtiment

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Les composantes de la certification s'inscrivent dans une demande de validation des compétences du titulaire à un haut degré d'exigence et l'épreuves sont, en soi, une modalité de validation de l'expérience acquise.

Elles recouvrent la réalisation d'une œuvre concrète relevant du champ de technico-commercial(e) en solutions sanitaires ou énergétiques comme une analyse du marché et l'enrichissement du système d'information technique et commerciale. La préparation de la vente en mobilisant des ressources pour préparer une négociation et vendre une solution, en identifiant les variables d'environnement du client. La conception d'une proposition de solution technico-commerciale, finalisation de la solution et la valorisation l'offre en mettant l'offre en valeur. La mise en œuvre un contrat et des projets dans le cadre d'une politique commerciale définie et la contribution à l'évolution de la politique commerciale.

L'œuvre sera examinée par un jury d'experts et elles recouvrent également la transmission des compétences à des jeunes.

Il existe des conditions d'âge : être âgée de vingt-trois ans au moins à la date de clôture des inscriptions et l'œuvre peut être collective dans ce cas le diplôme est décerné à l'équipe ou à certains de ses membres. Le règlement, l'organisation et les sujets sont mis en ligne sur

le site du COET-MOF.

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUI	NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant		X	
En contrat d'apprentissage		X	
Après un parcours de formation continue		X	
En contrat de professionnalisation		X	
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE	X		Voir conditions du concours

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Décret no 2017-87 du 26 janvier 2017 relatif au diplôme « un des meilleurs ouvriers de France » NOR : MENE1636852D

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Depuis 1924 : 9006 candidats diplômés dans 17 groupes métiers qui représentent 230 métiers

Autres sources d'information :

Lieu(x) de certification :

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

Historique de la certification :

La mise en place des concours « Un des meilleurs ouvriers de France s'appuie sur le décret du 16 janvier 1935 modifié relatif à l'organisation des expositions nationales du travail, ensemble le décret no 52-1108 du 30 septembre 1952 modifié relatif au même objet ont abrogés. La sanction de ce concours s'est transformée en diplôme à compter du décret du 5 juillet 2001.